

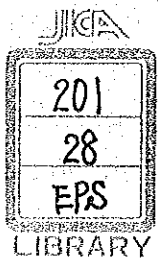
# 経済研究調査

No.15

オーストラリアにおける中小企業移住調査

昭和59年5月

国際協力事業団



移計調
J R
84— 5

国際協力事業団		
受入 月日	'84. 9. 19	201
		28
登録No.	10695	EPS

## はじめに

オーストラリアはここ数年、年間約10万人の移住者を世界各国から受け入れており、日本からの移住者の受け入れも歓迎している。

現在、オーストラリアには約6,400人（永住者900人、長期滞在者5,500人）の日本人が居住しているが、当事業団がオーストラリア移住を取り扱い始めて5カ年が経過し、この間、オーストラリアへの日本人移住者の数は年々徐々に増加し、また、国内支部で受付けた移住相談者数もカナダについて多く、全体の約27%を占めている。

したがって、当事業団として、このような現状を認識し、オーストラリアへの中小企業移住の可能性を把握し、当該移住希望者の要望に応えるべく、このたびオーストラリアの当事業団駐在員を通じ、現在、通算滞豪十年になる公認会計士の岡崎一浩氏に委託して「中小企業移住調査」を実施した。

本書は、この調査報告書をもとに「経済研究調査」1615として発刊したものである。

本書が業務資料として活用され、また、特に中小企業移住に関心を持たれる方々に役立てば幸いである。

なお、本書の「序」は当事業団シドニー駐在員よりの報告であり、「第1部～第3部」は、前記の岡崎氏個人の自由な所見であることを付記する。

昭和59年5月

移住計画調査部長

JICA LIBRARY



1042732[6]



## 目 次

序	事業移住の進め方	1
第1部	総 論	
1.	オーストラリアにおける企業移住の歴史	6
2.	複合民族社会と企業移住	7
3.	既進出日系現地製造の現状と問題点	8
4.	企業移住への教訓	9
5.	オーストラリアの中小企業の占める割合	9
6.	中小企業の効率	12
第2部	オーストラリアにおける企業経営	
1.	オーストラリアと事業経営の原則	13
2.	オーストラリアと日本の経営理念	13
3.	オーストラリアでの英語のえん曲話法	15
4.	オーストラリアの販売促進の商慣習	15
5.	ファイナンス	15
6.	プロフェッショナルとその活用法	16
7.	外貨外為規制	16
8.	事業の法律形態	17
9.	税 金	18
10.	労働法規	19
11.	給与水準	19
第3部	業種別、オーストラリアにおける市場環境と日本からの企業移住の可能性	
1.	農業、食品加工	21
2.	水産関係	22
3.	鉱山業、宝石加工業	23
4.	製造業一般	24
5.	輸入業、卸売業、小売業	24
6.	事務機器販売、修理	25
7.	コンピューターソフト会社	27

8. 家電, 精密機器修理 .....	28
9. 自動車修理業 .....	29
10. 洗たく業 .....	31
11. ヘアドレッシング .....	32
12. レストラン .....	32
13. 企業移住で参入困難と考えられる業種 .....	34

#### 第4部 移民法規と資格認定制度

#### 付録 在豪関係団体

## “ 事業移住の進め方 ”

### 1. 制度の背景

豪州は、世界の約120カ国から毎年多数の移住者を受入れているが（最近の82/83年度には93,177人）、この多国籍の移住者は、およそ次のような種類に分けられる。

親族呼寄（兄弟姉妹の範囲まで）及び難民

特定移住者（豪系二世、三世、著名人、退職者、ニュージーランド国民等）

一般移住者 ○技術移住者（豪州産業界で有用な技能を具備している人）

○雇用指名移住者（豪州の雇用主から採用したいと指名を受けた人）

○事業移住者（雇用されるのではなく、自ら事業を営む人）

本稿の対象となる事業移住（BUSINESS MIGRATION）は、豪州移住者受入制度の中では一般移住の領域の中に定置されており、その実現は、本稿第1部～第3部で記述されている多種多様な要因の上に成立つものであるが、豪州移住当局は、公式に次のような事由を掲げて、事業移住の促進を図っている。

基本理念 豪州の人口1,500万人余のうち、300万人以上が世界各国からの移住者で占められている事実が示す通り、豪州社会は複合民族化、文化の多様化の方向に進んでいる。

事業の世界もこの例外でなく、出身国の如何を問わず、有能な事業者を受入れ、その能力を有効に引出して、産業界の発展・充実の一助とすること。

直接事由 ○成長力ある市場、とくに南太平洋地域、東南アジア地域への輸出振興が期待できる。

○教育があり技術力を持った労働力の存在

○安定した事業基盤 統一された国家、伝統的な政治の安定、企業活動の自由が確立されていること等

○潜在成長力に富む経済社会 新製品や新サービスが受入れられる余地が大きい。

○堅実な人口増加

一方、最近時の資料によると、83年4月から同9月9日までの5カ月余の間に、164人の事業移住者に対して許可が与えられ、その後も数百件について審査中と伝えられる。この164事業者の出身国は、主に東南アジアとヨーロッパ（英国を含む）であり、また、その持込資金総額は5千万豪ドル（邦貨110億円）であった。これらの事業地として意図される州と、持込資金額は概ね次の通りであった。

最初は事業者数，カッコ内資金額（一単位百万豪ドル）			
N. S. W. 州	54人(20 <sup>百万</sup> )	ビクトリア州	35 ( 8 )
西 豪 州	36 (10 )	その他の地域	15 (5.4)
クィーンズランド州	24 ( 6.6 )		
計 164人(5千万豪ドル)			

なお、豪州移住省は84/85年度（84年7月－85年6月）に、事業移住の形態で来豪する移住者数を、その家族を含め計4,000人程度と見込んでいる。

## 2. 事業移住者の基本要件

事業移住を志す人には、次の5つの要件を備えていることが求められる。

- (1) 豪州で事業を営むことはもちろん、豪州を永住の地とする意志を有していること。
- (2) ある事業について、それを豪州で遂行できる裏付けと事業経験があること。
- (3) その事業が豪州経済にとって有益であること。
- (4) 事業資金として、最低50万豪ドル（邦貨約1億円）以上用意できること。
- (5) 事業者本人とその家族が健康で善良な人物であること。

この中でも、とりわけ2の項目、すなわち事業者としての適格性の有無と、それが豪州でも通用するかどうかの判断に、最も多く審査の時間が充てられる。

また、3の項目すなわちその事業者が意図している業種が、豪州産業に新しい技術やサービスを付加するか、既存技術の改良に資するものであったり、雇用増や輸出振興に役立つものであるかどうか極めて重視される。

事業移住の申込者が、以上のような要件に合致するか否かは、豪州移民省によって、○事業移住用特別審査、○一般移住用通常審査の二段階を経て判定されるが、審査の山場は前者にある。

前者については、在豪・在日いずれの移民官でも審査できるが、後者は、在日移民官のみが担当する。

## 3. 事業移住の審査項目

事業移住の審査は、提出書類とこれに基づく面接質疑応答によって進められるが、この中で取られる審査項目は次の通りである。

- (1) 豪州で事業を営み、永住する意図の確認
  - その準備状況と移住想定時期は？
- (2) 現に従事している職業についての能力と経験
  - 業種・職種の説明 \*イ



- 役職とその実務内容
  - その事業遂行能力と経験が豪州でも通用する見込
  - 過去に携わったことのある他の職業経験
- (3) 豪州で営もうと意図する事業の内容
- 供給する製品またはサービスのタイプ
  - その事業経営から生ずる雇用増、技術の改良その他豪州経済の充実に寄与すると認められる要素
- (4) 事業計画の現実性（豪州の事業環境の中で）\*ロ
- 申込者の豪州一般事業環境に関する見識の程度
  - 企業化調査または事業計画立案を行ったかどうか
  - その事業目論見について、豪州のその道の専門家と協議・討議したかどうか。したとすれば、その相手と受けたアドバイスは？
  - その事業経営について、申請者の関与する程度  
（全面的自営・共同経営・一部経営参加等の別）\*ハ
- (5) 持込資金について \*ニ
- 所要資金額、その資金の調達先、豪州への持込方法
- [備考] \*印の個所で、次のような明細資料を添付提示する必要もある。
- 注 \*イ 事業の規模、供給製品、販売先、代理店、外国企業と関連あれば、そのつながり等
- \*ロ (イ) 市場性についての調査結果、関連統計、製品需要先リスト等
  - (ロ) 豪州での事業希望地、施設・機材、労働力等調達のための創業資金額、向う3年間内の売上計画・損益見込・資金計画、人員採用・拡大計画等を含む事業計画
- \*ハ 共同経営・共同所有の場合は、相手の提示した条件等を明示
- \*ニ 本邦の取引銀行・主要顧客・仕入先等からの身元保証状、信用状が添付できれば良い。銀行発行の預金額証明書も必要

#### 4. 移住計画を進める手順

事業移住を志向する人は、このような多岐にわたる審査項目に沿って次第に自己の計画をふくらませ、これを現実的に堅固なものにして行く必要がある。事業移住の最初の発想から、豪州移民官による移住審査を受け得る所までたどり着くには、どのような手順段階をふめばよいのか。この点について豪州移民省の契める典型的な手順は次の通りである。

- (1) まず旅行者として豪州を訪問する。そして豪州の事業環境についての理解を深め、今までの

プランをこの環境の中に置いてみて検討する。

- (2) 滞豪中、なるべく早目に地元の移民省地方総局の担当官（以下、在豪担当官という）と接触する。この担当官は、事業調査に有用とおもわれる豪州の各種専門家や関係機関の紹介その他必要な情報を与えてくれる。

なお、日本出発前に在日豪大使館で旅行ビザを取得する時、訪豪目的が事業移住の事前調査である旨を申告し、在豪移民官宛の紹介状を交付してもらおうとよい。

- (3) 在豪移民官、その他関係者から得た情報をもとにして、実際の活動を進める。
- (4) 調査に区切りがついたら、再び在豪移民官を訪れ、調査に裏付けられた事業移住計画を提示し、正式に申請する。

滞在日程の都合などからこれができなければ、帰国後在日移民官に申請してもよい（移民省は、審査所要期間が短かくて済むとして前者の方をすすめている）。

- (5) 審査は、前記の諸条件を満たしているかどうかについて進められるが、審査の粗密の程度は、ケース・バイ・ケースであり、一概には言えない。しかし、審査のポイントは、繰返しになるが、以下の三点に集約される。

- 本人の事業者としての背景と経験（BUSINESS BACKGROUND AND EXPERIENCE）
- それが豪州で生かされる可能性
- 豪州実業界におけるその事業の有用性・有益性の程度

- (6) 以上の過程を通過し、事業移住用の特別審査をパスすれば、一般移住者用の通常審査（在日移民官が行う。）にのぞむことになる。

## 5. 日本側からの補完、情報援護

移民省のガイドラインによれば、以上の手順においては、“本人が”事前相談に来て、実際調査活動を行ない、申請する建前となっている。部分的にそれぞれ関連する専門家その他の関係者の関与が認められるが、これらの全面的な“代理人任せ”はできない。いわば事業移住を志す人には、必要情報の芋づる式たぐり寄せとその構築という作業を自力本願で進めることが求められている。英語が不自由であっても、通訳等の介在は必要最少限にとどめることが望ましいのである。

しかしながら、このような一連の手順を進める過程で、国情と言語の著しい違いから、調査する人に様々な困惑、停滞ときには誤解が生ずるであろうことは想像に難くない。この弊を和らげ、調査の効率を上げるために、豪州に在る日本側の情報源、関係者の存在を知り、その助力を受ける方法がある。豪州内の日本側関係者の内訳は次の通りであるが、これらはいずれも日本人の感覚によって消化された生きた知識・ノウハウを保有している。

- (1) 豪州企業内で就労している日本人移住者とその結成する団体（シドニーとメルボルンの日本

クラブ)

(2) 日本からの進出企業・派遣職員を中心とする商工会議所・日本人会

(3) 日本側政府関係機関，日本人弁護士（シドニーのみ）と会計士，その他日本人通訳ガイド等

そして，これらの効率的活用を助ける機関として国際協力事業団（以下，その英文名称の頭文字をとって，単にJICAと略記する）の豪州事務所（在シドニー）がある。この事務所は，活動分野別，機能別に多岐に分れている日本側諸関係者の中から，特定分野の事業移住に係りの深い関係先を具体的に示唆すると共に，調査活動の方向と手段について，日本語で相談に応じている。JICAはまた，その豪州事務所のみならず，日本国内の機関（本部，国内支部等）を通じて，事業移住活動が豪州移民省の敷いた軌道に乗って，正しく有効に進められるよう助言を行なっている。

## 第1部 総論

### 1. オーストラリアにおける企業移住の歴史

まず指摘されねばならないのは、オーストラリアは建国200年にも満たない移民国家であり、オーストラリアの全部の産業はこの200年間に大部分が西欧、そのほとんどが英国から持ち込まれたものであるという歴史である。つまりイギリス本国からの直接投資と言っても、その投資をオーストラリアで農業、鉱山業、製造業や商業に実際に運用したのは当地へ長期赴任していたイギリス人達であった。また、これらの直接投資が徐々にオーストラリア資本化した過程をたどると、オーストラリアの産業自体が企業移住の歴史であると言って過言ではあるまい。

ちなみに、ANZ銀行やCRA社（鉱山会社）は、その歴史をみるまでもなく、イギリス資本が徐々にオーストラリア化をはかり、また本社機能をオーストラリアに移している代表的な例である。

いまは海外資本と結びついていなくとも、オーストラリア企業のほとんどは企業移住の完成された典型なのであって、それぞれの時代の企業家がオーストラリアで営々と努力してきた結果である。羊毛産業を導入したマッカーサーに始まり、チルドビーフ輸出やチーズ生産につくしたモート、ビール産業を作ったトゥース、砂糖生産を導入したノックスなど企業移住者の数は多く、こうした移民のもたらした産業が豪州史を作っている。

一方、オーストラリア生まれの二世以下が興したオーストラリア資本による新しい産業の場合は、小売業や建設業、不動産業など比較的小資本でスタートできる分野か、または密接な政府とのコンタクトの必要な製鉄などの基幹産業が主である。しかし現在、企業数では、二世以下が創立したものより、移住者一世が興したものの多いように思われる。

このような歴史からみれば、日本からの企業移住と云っても、それ自体当地では目新しい事にはうつらない。移住者がその本国から得意とする技術をオーストラリアへ持ち込んで企業化する事は、むしろオーストラリア社会にとっても歓迎すべき事である。ただ移住者は既存の秩序への単なる割り込みによる不要の混乱をさければよいのである。

オーストラリアでもコンピューターをはじめとするハイテクノロジーの時代に突入している。この意味で日本からの企業移住の場合も何らかのプラスアルファの技術を日本から持ち込む事が可能である。オーストラリアの輸出に寄与するか、輸入の削減に貢献できるような分野なら尚よい。また、新分野の開拓であれば摩擦も少なく、例えば中国人移民による中華料理屋がスムーズに参入できたのも、現在日本料理屋が好調なのも、これらはオーストラリア社会に確実にプラスアルファを持ち込んでいるからにほかならない。

参考1. 「日豪プレティオン」誌（日豪調査委員会）の連載「ビジネス講座」にBHP, CSR, エルダー, WMC, ゴールドフィールド, CRA, MIMなどのオーストラリア企業の歴史に

ついでに論文がある（岡崎稿）。

2. 「日豪プレス」紙に連載「会社研究」にコールス、アンセット、ジュニングズなどのオーストラリア企業史の解説（岡崎稿）。

3. 国際経済社「国際経済・オーストラリア特集号」に4大オーストラリア企業（BHP, CRS, CRA, MIM）の歴史（岡崎稿）。

## 2. 複合民族社会と企業移住

オーストラリアにはかつて白豪主義は存在したし、また現在の人口構成はその結果でもある。しかし、白豪主義はもはや過去の遺物に過ぎなくなり、現代のオーストラリアでは多民族多様化が着実に進行している。

この土壌を念頭に入れて日本からの企業移住を考える場合、企業移住としては先輩である中国人や韓国人、またはユダヤ系西欧人の先例を研究する必要がある。

たとえば中国人移民は一般には製造業には投資をしない。その一つには、白人の労働運動で中国人の製造活動が圧迫された歴史があるとも考えられるし、または政府の保護政策を求めるための立法府との接触に欠けていた。中国人は家族経営が可能なレストラン経営が代表的であり、アジアの華僑との輸出入の商社に多く見られる。

韓国人移民は、現在2万名弱で、製造業での従業員として多く見られる。これは将来、韓国の資本と技術とがオーストラリアへ導入された場合、即、企業移住としての先発隊として位置づけられる。韓国人の工場進出は目をみはるものがあり、例えば数年前のシドニーのカーネル石油精製所のストライキは韓国人労働者への対立の結果発生したものである。

ユダヤ系西欧人の企業移住は、繊維産業やプラスチック産業に顕著である。これは、特にハンガリー動乱時に移住してきたハンガリー系ユダヤ人が日本からの繊維の輸入商となり、次いで、自国繊維産業保護政策に乗って工場経営に移ったものである。プラスチック産業は繊維産業の延長とみてよい。

日本からの企業移住を検討するに当たっては、まずその規模が家族経営なのか、それ以上なのかを判断する必要がある。これに従って、移住者のみでの経営と労働をまかなうのか、一部をオーストラリア人の労働でまかなうのか、またはオーストラリア人との共同経営とするのかを判断しなければならない。つまり、オーストラリア人を経営者として組み入れるか、従業員の参加をすすめることは不可欠と言ってよいし、また、日本人のみの職場の形式では現地社会に角が立つから、長期的利益の確保の上からもいわゆる現地化は当然の要請である。

また、現地社会との無用の摩擦を避けるためには、特定分野に集中豪雨的に移住しない事が必要である。ここに日本側での調整、アドバイス機能が不可欠となるが、進出する個々の企業レベルでも真剣に考えてみる事は当然である。さらに、新規開店、開業方式は派手であり、マスコミ

受けもするが、コストがかかる一方、経験の欠如から本人の気づかない他での調和を乱す可能性もある。この意味でも既存店や工場の買収で静かに様子をみてゆく方が安全で、秩序保持の上からもよいのではないだろうか。要するに不必要な警戒心を生まさないような対豪進出こそ本来の経済的、合理性にマッチした企業移住である。

### 3. 既進出日系現地製造の現状と問題点

オーストラリアへの進出日本企業の大半は販売拠点であり、または原材料の輸入窓口である。また、現地生産自体、販売拠点と高関税に対応させるため、単に現地での組立機能を付加したものにすぎない場合が多い。この傾向はオーストラリアの二次産業全般にみられる特徴でもある。

自動車（トヨタ、日産、三菱）や家電関係でも現地生産では多くの問題をかかえており、例えば部品産業や修理サービス産業が確立していないので、自社だけの合理化には自ずと限界がある。また、高性能の設備を導入してもマーケットの狭さから操業度が上らず、従って償却期間が長くなり、結局、技術革新の進む海外（特に日本）との競争に勝てなくなる。

現地生産組立の撤退例は製缶、時計、事務機用消耗品などに見られている。

このようななかでユニークな存在が医療器具生産のテルモ、ガストロップのリンナイ、航空機エンジン用バルブのエアメイト社、砥石のディスコなどで、これらの日本側親会社はいずれも巨大企業でないところが共通している。

注目したいのが、日系企業のオーストラリアへの進出動機で、単にオーストラリア市場への参入というばかりではなく、オーストラリアをテストケースとして米国進出前のための進出と考える場合も少なくない。この場合には採算性を度外視できるが、長期的には問題が多い。また、興味深いのはオーストラリア資本であれ、外資系であれ、その現地生産メーカーが海外メーカーを同じ土俵につかせるために高関税等の導入などの手段で、海外メーカーを現地生産に持ち込む例もみられる。また、政府機関、例えば電々公社への納入のために一部現地組立を行なっている例もある。まして、豪州には相続税がないので資産分与の一方法としてのオーストラリア投資がみなおされてきており、また同族経営者が国際事業経験を単に積みばよいとする場合もあり、このため、日本側の本社でもオーストラリアでは欠損を出さなければよいという経営姿勢がしばしば見受けられる。その意味ではかなり余裕のある進出であったとも言えよう。

従って、今までの日本企業の現地生産の経験と本稿の企業移住とはかなり異なった性格のものである。即ち、企業移住の場合には創業時から独立して家族共々「食べて」ゆかなければならず、長期的企業戦略は第二義の問題となろう。また、今までの多くの日本の大企業による失敗が即、小規模の企業移住も失敗するという事にはならないばかりか、むしろ上記の非巨大企業の例にみられるような頑張りが証明する如く、オーストラリアへの企業進出の成功は企業移住による根づいた進出しかないという事を示唆している。

#### 4. 企業移住への教訓

前にあげた「既進出日系現地製造の現状と問題点」で、部品供給や修理サービス、低操業度等の問題がある点を指摘した。これらは確かに大企業における大量生産方式では決定的な致命傷となるが、しかし、発想を変えてみれば企業移住にあつては、このあたりにサバイバルの基本があるとも言えよう。部品供給の質とスピードに問題があるとすれば、参入の余地もある。即ち、何如にパーツの仕様変更に対応するかは日本人の最も得意とするところでもある。

低操業度である事は即ち、機械の老朽化の放置のために修理需要が高く、メンテナンスも必要であり、加えて既存設備への部分的更新などの仕様変更も多いという事である。

このようなキメの細かいサービスやアドバイスがオーストラリアでは特に必要なのであって、消費者、特にユーザーサイドに立ったビジネスが求められている。このようなサービス機能は、オーストラリアではエンジニアリング・コンサルタントなどの非常に高額のプロフェッショナル・サービスにしか求められない。メーカーは単に作るだけで終る場合が多いので、キメの細かい「メーカー的発想のサービス」へのニーズは強い。

要するに、大陸的尺度の国であるから、日本から来た技術指向の企業移住にとって、現在のオーストラリアの欠けた分野を補完する領域はある意味では無限大とも言えよう。

また、オーストラリアへの進出企業が困るのはマーケットが各州に分散している事で、そのため、必ず手抜きとなる州ができてしまう。反対にこのような真空地帯をキメの細かいサービスでおぎなえる余地は大きい。

従って、既存の日本企業が経験上困った点を調査して、そこから得た教訓を生かし、企業移住者は新たなマーケットを見出す努力が必要であろう。

#### 5. オーストラリアの中小企業の占める割合

オーストラリアで一部の巨大企業の他は、皆中小企業ばかりと言ってよい。オーストラリアの全銀行の預金額は日本の第一勧業銀行の一行分にも満たない。

巨大企業とは政府系のテレコム(電々公社)、州営鉄道、BHP(鉄鋼)、CSR(砂糖)、CRA(非鉄鉱山)、MIM(非鉄鉱山)、コールス(スーパー)、四大銀行(コモンウェルス、ウェストパック、ANZ、ナショナルの各銀行)などである。ちなみに、大企業であることがその社員の名誉であるという事はない。

企業移住では、オーストラリアの中小企業分野に入ってゆくわけであるから、それなりの覚悟が必要となる。また中小企業特有の個人的な意見の衝突による経営悪化を引き起こさない大人の知恵が全員の移住者に求められる。

オーストラリアにおける中小企業の地位

産 業	中小企業の定義	中小企業数 (1,000)	企業総数に対する 中小企業の割合(%)	被雇用総数に対する中 小企業被雇用者数(%)	調査年月日
製 造	100人以下	33.9	95.6	30.7	1980年6月
鉱 山 業	20 "	0.6	78.0	3.8	"
建 設	20 "	49.4	97.5	63.4	1979年6月
卸 売 業	20 "	21.7	89.9	30.3	1969年6月
小 売 業 (除自動車販売)	20 "	92.7	98.5	51.7	1980年6月
自 動 車 販 売	20 "	29.2	96.2	67.5	"
そ の 他 (レストラン, 洗たく, 美 容院, ホテル, 映画館)	20 "	31.1	92.1	52.7	"
農 業	年間生産高 \$200,000以下	161.7	96.0	N/A	1980年-81年
上 記 産 業 の 合 計		420.3		41.5	

(出典 Small Business in Australia by Johns, Dunlop, Sheehan TABLE1.1)



オーストラリアにおける中小企業の被雇用者数

	中小企業の 被雇用者数 (1000)	被雇用者総数に 対する左の割合 (%)
製 造 業 (1979年)		
食品, 飲料, タバコ	40.5	3.4
衣料, はきもの	36.5	3.0
家具, 木製品	51.5	4.3
製紙, 紙製品, 印刷	36.1	3.0
金属加工	54.2	4.5
機械	51.5	4.3
その他製造	29.2	2.4
製 造 業 計*	352.7	29.3
鉱 山 業 (1980年)	0.6	0.0
卸 売 業 (1969年)	104.9	8.7
小 売 業 (1980年) (除自動車販売)	312.2	26.0
自動車販売及びガソリンスタンド (1980年)	127.5	10.6
建 設 業 (1979年)	151.5	12.6
そ の 他 (1980年)	152.5	12.7
以上の産業の計	1,201.9	100.0

注：中小企業の定義は前の表と同じ。

(出典 Small Business in Australia by Johns, Dunlop, Sheehan, Table 1.2)

\* Includes all other manufacturing industries not listed separately

## 6. 中小企業の効率

オーストラリアにおいては、中小企業は大企業に比較して生産効率が極端に劣っているという事はない。このためオーストラリアでは、中小企業の育成もさる事ながら、大企業と言えども事業部を別会社として中小企業化して、効率を保っているのが現実である。

従業員一人当りの付加価値 1968年—69年調査

	(A) 従業員100人以下	(B) 従業員100人以上	(A) / (B) %
食品, 飲料, タバコ	5,524 \$	6,673 \$	82.8
織 維	4,541	5,301	85.7
衣料, はきもの	3,106	3,555	87.4
家具, 木工製品	4,546	5,196	87.5
製紙, 紙製品, 印刷	5,136	6,695	76.7
化学, 石油, 石炭製品	7,737	11,092	69.8
非金属, 鉱物製品	6,023	7,168	84.0
ベースメタル製品	5,922	8,531	69.4
金属加工	4,976	5,785	86.0
運輸機器	4,901	6,950	70.5
その他機械設備	5,313	5,587	95.1
その他製造	4,582	6,215	73.7
製 造 業	4,867	6,605	73.7
小 売	3,344	4,036	82.9
卸 売	6,341	7,690	82.4
自動車関連	4,530	6,502	69.7
映画, レストラン, ホテル	3,895	4,407	88.4
クリーニング	3,256	3,278	99.3
美容院	2,345	2,698	86.9
靴 修 理	2,717	5,495	49.4
非製造業で上記のもの	4,043	5,768	70.1

## 第2部 オーストラリアにおける企業経営

### 1. オーストラリアと事業経営の原則

事業経営の原則は、どの国にあっても次の点に集約されよう。

1. 社会の需要にマッチする商品・役務の提供。即ち、一定の売上高の確保。
2. その商品・役務の提供の一定のコスト内での達成。即ち、一定の利益の確保。
3. 売上と利益の確保が社会秩序のなかでの遂行。即ち、長期安定的な売上高と利益。

これらの事業経営の原則を、日本からオーストラリアに向かう企業移住 Business Migration に即して検討を加えようと試みたのが本レポートである。

このためには、オーストラリアの経済社会の適確なる分析が市場調査の前提となる。確かにオーストラリア経済の特徴は

- 1) 広大な国土（アラスカを除いた米国に相当）
- 2) 稀薄な人口（1,500万人）
- 3) 少ない降雨量
- 4) 豊富な地下資源，農水産資源
- 5) 平等化社会
- 6) 英国系を中心とした移民国家
- 7) 特殊な労働事情

となる。これらの制約のなかで、如何なる経営戦略を実際にとり得るかが企業移住の第一課題である。

### 2. オーストラリアと日本との経営理念

オーストラリアと日本との企業経営の理念はある意味ではよく似ている。共に島国における閉鎖経済の要素もあるし、また、成熟化社会における企業経営の特徴も共通している。オーストラリアでも銀行、政府機関、パイロット、宗教団体、保険会社、法律・会計事務所、証券会社や外資企業でもIBMなどは、ほとんど外部からの年功制を無視したリクルートは行っていない。

また、地縁が非常に重要であるから、パーティーや子供の学校での知りあいがビジネスの機会を作ってゆく。

日豪の大きな違いは、オーストラリアの場合、従業員には全く何も期待しないとしか思えないようなトップと現場との断絶の大きい企業も少なくない事である。従って、日本からの企業移住にあっては、その長所（高い機能）がセールスポイントとなるので、オーストラリアでの長所・

短所にうまく食い込む事が必要であるし、また可能である。

経営理念の日豪の差異

	日本企業		オーストラリア企業	
	大企業	小企業	大企業	小企業
意思決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会談, 集団責任, 稟議の尊重</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同族間の協議密</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トップマネジメント間で協議密</li> <li>・ミドルマネジメント弱体</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オーナー社長とその秘書等での独断</li> </ul>
思想	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運命共同体指向</li> <li>・社内親睦の普及</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同族の利益優先</li> <li>・経営者との共感のある場合も多い</li> <li>・残業の機会多</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人主義, 家庭優先, 勤務は生活の手段(ミドル)</li> <li>・一般従業員は組合の保護</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生活と野心の追求</li> <li>・従業員は組合にも入らず転職多い</li> </ul>
雇用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・終身雇用</li> <li>・年功制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・非同族の者にもかなり非流動的</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・意外に終身制が多い(銀行, 役所, 航空)</li> <li>・年功と能力主義の併用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・転職多い</li> </ul>
養成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研修, 養成, たたき上げ重視</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人的能力に依存</li> <li>・社外での研修, 読書の機会多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夜学での自己啓発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員には能力をあまり期待していない</li> </ul>
技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社技術開発と先行投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・真似による技術を低コストで生産</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外技術に全面依存の場合多</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術指向型は少ない</li> </ul>
決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・用件は雑談等で和らげつつ, やんわりと商談を決定する。</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・単刀直入, 要点のみを簡潔につめて, トップが決定する。</li> </ul>	
ビジネスマネ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いわゆる挨拶, 社用交際, 盆, 暮の贈答などのしきたりは多い。学閥は日本では大学だが, オーストラリアでは高校。血縁, 地縁も重要。相手をきづつけない気くばりは多い。日豪, 甲乙つけがたい。共に欧米のビジネスとは違う。</li> </ul>			
暗黙の解	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相互訪問, 暗黙の諒解が普及</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・オーストラリアでも暗黙の諒解が多く, その上でケースバイケースで契約にまとめている。</li> </ul>	
エリート	エリートあり	なし	一定の高校を出ていればチャンスはある。	なし

### 3. オーストラリアでの英語の婉曲話法

オーストラリアでも物事を断る場合、婉曲的に断る場合が多いので、注意を要する。また、これの真意をわからずしてビジネスで時間を空費すべきではない。

例えば、In due courseと言われれば、日本語の「握りつぶし」と疑わなければならない。物をたのんだ場合に、I referred…とすれば、自分が断わると角がたつから「トライまわし」にしているのかもしれない。

このような場合、自分だけではその判断は無理なので、誰かにサグリを入れてもらう必要がある。そこで人脈が必要なのであるが、そのためにはソリシターや会計士、アルバイトのコンサルタントなどをよく選択しておかねばならない。

ホンネとタテマエがこの国にもあるから、ホンネ情報をいかに入手するか、そのためにはゴルフや食事、教会活動が必要になってくる。企業移住の場合、ビジネスでこの婉曲話法はコミュニケーションの第1歩であるから、特に一稿をもうけてまず最初に指摘しておきたい。

### 4. オーストラリアの販売促進の商慣習

オーストラリアでは気候も陽気な如く、販売促進もカラッとしており、コミッション制度がよく発達している。中元や歳暮のようなプレゼントよりは、小切手によるコミッション支払が販売促進に役立った者に直接支払れる場合が多い。

販売促進には、コミッション、リベートの小切手支払の他、広告費負担や旅行招待から別荘やヨットの無料使用までであるが、反対に押し込み売上がきかない点にも着目したい。オーストラリアでは一回一回の取引にベストをつくすため、あいまいな期待を相手に与えるような事だけではすまないし、また、そのような戦法は無理である。

交際費による接待も重要な販売促進であるが、これは相手によっては逆効果になる事もある。ただ、オーストラリアでもかなり最近では交際費が増して来たのは事実であり、高級レストランはほとんどが領収書を要求したり、またはカード(ダイナース、Amex)の利用者が占めるようになってきている。

### 5. ファイナンス

オーストラリアにおいては、一般銀行は4行(コモンウェルス銀行、ウェストバック銀行、ANZ銀行、ナショナル銀行)で、この他に州営のステイト・バンクがある。これ以外にも銀行類似機関としてマーチャントバンク、ファイナンス・カンパニー、ビルディング・ソサイティーなどがあるが、企業移住の場合には、これらは当座に営業上すぐ利用できるものではない。

企業移住の場合、移住直後は銀行借入も困難であるので、結局、資金の不要なサービス業の方がスタートしやすい。全般にオーストラリアでは創業費と固定資産は自己資本でまかなうのが常

識である。また在庫資金は掛仕入れ、または輸入手形でまかなうものとする。従って銀行借入は売掛資金の一部を手当てする手段と考えておれば間違いない。銀行借入は当座借越の形式とし、その金利は過去12%から18%の間である。

輸入の場合以外は手形を利用する事もない。従って現金売買か30日の掛売買が通常の商取引である。在庫資金のためにファイナンス・カンパニーの在庫譲渡担保の制度もあるが、これらは輸入業や小売業にしか該当しないので、企業移住者はあてにしない方がよい。日系のファイナンス・カンパニーもあるが、これらは大企業向けであり、企業移住に役立てるとは考えられない。

オーストラリアは、このように成長過程の資金需要国なので、従って高金利であり、資金は貴重品なのである。

## 6. プロフェッショナルとその活用法

事業をなすに当っては最少人員で人員計画をたてるため、総務関係は外部の者を依頼する事が少なくない。

例えば法律関係はソリシターと言われる弁護士と司法書士、行政書士に相当する者に一括してまかせてしまうのである。この費用は一流事務所では一時間\$120以上もするし、また住宅地では\$50でもすむ。大体、会社設立、企業買収、担保設定などはまかせてしまう方が多い。

雇用等の法律問題は、各州のEmployer's Associationに加入すれば無料のサービスが受けられるので通常加入する。日本の経団連に雇用賃金サービスを付加したものである。

経理は監査役と税理士と会計事務所に依頼する。現実には年末の決算事務も代行してくれるので、熟練した経理マンがいなくとも企業は動く。年間\$500ぐらいかかる。ただ、月次の決算まで行なうと、彼等の請求は1時間\$70ほどとなるため、すぐに毎月\$500は越えてしまう。

ビジネス一般のコンサルタントは対象が大企業であるため、中小企業が活用できる範囲は限られている。

なお、オーストラリアでは各種のアルバイトが非常に盛んである。学生アルバイトのみならず、政府役人、会社スタッフ、学者、会計事務所スタッフ等のうち、かなりの者が大なり小なりの副収入を得ている。

マーゲトリサーチャーは、もともと狭い市場であるから自分の足でまわれれば企業移住の場合には不要である。広告代理店の利用法は日本の進出済企業がそのノウハウを有しているのでここで聞くがよい。

## 7. 外資外為規制

外為規制Banking ActのForeign Exchange Regulationでは移住の場合、銀行限りの届出で、外貨から豪州通貨への手続きがなされる。つまり、移住の場合、新たに居住者になったのである

から非居住者を対象とした外為規制の範囲外となるが、オーストラリア国内で外貨をオーストラリア通貨に変えるに当たっては外国為替業務となる。

外資法 Foreign Takeover Act も外国資本を対象としたものであり、企業移住の場合にはあくまでオーストラリアへの永住を予定したものであるから、この外資審議会の許可は不要である（ただ、企業移住の場合であっても、資本、技術等で本国の資本に支配されている場合には外資と見做される事がある）。

## 8. 事業の法律形態

中小企業の場合、オーストラリアでは次の3種類の事業形態に限られるので、順次これらを説明したい。

個人経営

パートナーシップ（組合）経営

法人経営

個人経営の場合、本名を商号とすれば登記等は不要で、あとは業種毎の各種免許や、必要な場合、労働省 Department of Industrial Relations の工場または商店の許可、あるいは地方自治体の地域毎の土地利用規制を満足させればよい。

個人で本名以外を商号にする場合、登記所 Corporate Affairs Commission で商号登記 Business Name Registration を必要とする。費用は \$ 50 で3年間通用する。

パートナーシップとは法律用語では日本の民法上の組合に似た制度で、法人ではないが、複数名がパートナーシップ契約を締結し、出資割合や利益配分割合を明記するものである。パートナーは親族でもよく、この場合はパートナー間での所得分散になるので中小企業ではよく見かけるものである。法律的にはパートナーシップ契約は書面では必要はないが、親族以外の者をパートナーとする場合には通常は弁護士 Solicitor が契約書を作成する（料金は数百ドル）。

商号は上記の個人事業と同様に登記所で商号登記する。個人と同様に事業倒産の場合には無限責任をパートナーは有する点、特に注意を要する。パートナーシップの場合、各パートナーは連帯責任となるから全負債を完済する必要がある。

法人の場合、株主 Shareholders と経営者 Directors とは法律上は分離している。また、法人が倒産した場合、株主有限責任の原則が働いて、法人の負債の支払義務はないし、経営者たる取締役も不正等がない限り支払義務は同様にない。株主総会では過半数決議が原則であるが、重大な事項に関しては決議方法が異なっており、10%・25% プラス1株、50%・50% プラス1株、75%・90% プラス1株という出資比率には、それぞれ意味があるから資本参加の場合には特に注意を要する。

法人設立の場合、\$1,000内外を必要とし、また、会計監査にも\$1,000以上の費用を要する

場合も少なくない。法人にしたからという理由では銀行の信用が増す事もないので、小規模の家族的企業移民の場合、法人よりはパートナーシップの方を利用するが多い。

法人化のメリットは前に述べた個人には法人の債務弁済義務のない事と合併、資本参加などが容易な事である。この場合には単に株式の譲渡で十分である。

なお、既存の法人の事業を買収する場合、株式を買収する場合と法人財産・債務を一括または個々に買収する方法とがある。いずれの方法にも一長一短があるので専門家に相談を要する。

法人には各種の形態があるが、日本の有限会社に似た *Prop. Limited (Proprietary Limited* の略) が最も一般的である。これには2名の株主と2名の取締役、1名の秘書役 *Secretary*、監査役 *Auditors* が必要機関である。従って、同族会社の場合、夫婦で1株ずつ合計2ドルの資本金で秘書役、取締役は株主が兼ねる事はよく見かける。監査役は会計事務所がなるのが普通である。

## 9. 税 金

個人およびパートナーシップには個人所得税が課せられる。パートナーシップの場合には利益配分割合に応じて個々のパートナーの所得に合算される。税率は32%、46%、60%の3通りであり、免税点は約\$5,000であるから、パートナーシップによる所得の分散は非常に有利となる。パートナーシップには法人税は不要である。

法人税は46%の税率であり、オーストラリアの場合、配当所得にも再度個人の段階で個人所得税が課せられるから、よほど専門家による節税でもはからないとその租税負担は重大である。

所得税と法人税共にオーストラリアの税法の特徴はキャピタルゲインが非課税である事で、土地、株式、建物の譲渡益は非課税である。また反対にキャピタルロスを経費とはならないので、貸付金の貸倒や建物の減価償却、また企業移住の場合特に重要となる営業買収の場合のノレンの償却などはすべて損金には税務上はならない。つまり、ノレンの評価は最少限にしてもらう事である。

雇用をすれば個人所得税の源泉徴収が必要となる。また、州税である賃金税 *Payroll Tax* が給与総額の5%必要となるが、年間一定額以下の場合には免除あるいは一部軽減されている。

また、オーストラリアには相続税がない州が多い。企業移民の場合、受取人がオーストラリア居住者であり、オーストラリアにある財産の場合に相当するので、原則として日本の相続税はこの限りにおいて課税されない。

その他酒類の売上には、相当の免許料が必要となる。

売上税は32.5%までであるが、これは製品や部品の輸入業者や消費財の卸売業者に課されるものである。サービス等の役務提供者には不要である。



## 10. 労働法規

オーストラリアの労働法規は非常に複雑で、また労働慣行が優先する場合も少なくない。一般的に就業時間は週40時間、年次休暇は4週間、病欠は5日間ある。年次休暇の金銭による買上げは罰則で禁止されており、常勤者は経営者であっても休暇が強制されている。

日本のような退職金制度はないが、15年毎に3ヶ月の長期休暇があり、また、雇用者が退職年金基金への拠出の半額負担をする場合が多い。

一般にオーストラリアは祝日が少なく、また社宅や健康保険等の福利厚生費負担がなく、その上解雇も正当な理由（経営不振、合理化、勤務規則違反など）があれば容易であるから、日本と比較して労働コストは決して高くはない。

最低賃金であるが、職種毎に職種別組合と使用者団体との間で労働協約 Award が裁判手続をもとに決定されている。従業員が非組合員でもこの協約をガイドラインとして決められている。

労働組合は前述のように職種別であり、また組織率も中小企業の段階では低く、小企業の場合には自社内の労働組合は問題にならない。ただ、かなりの頻度で港湾、鉄道、郵便、ガソリン等のストがあるため在庫負担等が必要以上に高くなる。

## 11. 給与水準

オーストラリアの給与は広義には本給、残業代、コミッション、手当、交際費枠、カンパニー・カー、退職年金の事業主負担金などからなる。

本給は週40時間を基本とし、週給ベースで2週間毎の支払いか、年俸を月割にした支払い方が、のいずれかが多い。後者は管理職を対象としたもので、原則は週給ベースである。本給の見なおしは別段の取り決めのない限り、中労委に相当する Arbitration Commission のガイドライン National Wage Case の見なおしに連動させる。

残業代については管理職以外のスタッフに必要で、最初の2時間までが5割増、それを越えれば1.0割増となる。従って通常は残業は認めないのが普通である。

コミッションは営業には不可欠である。

手当は労働協約で決められた洗濯代などと、任意に定めた交際費手当などがある。また、年の4週間の年次休暇中に支払う本給の17.5%の割増金 Holiday Loading も手当の一種である。ただ、日本のように役職手当、教育手当などのような属人的な手当はない。

また最近は所得税対策から交際費等を一定の枠内で会社一般経費として認める制度が生まれており、これは管理職に多く見られる。

残業代は最初の2時間までが5割増、それを越えれば1.0割増となるケースが多く、このようなコスト高に対処するため、残業は一切認めないとする企業も多い。残業の対象にならない者は年俸契約の管理職か、コミッションの対象となる営業マンである。

カンパニー・カーの制度は公用車として車を現物貸与するもので、上級管理職や営業マンに認めるのが一般的である。

退職年金 Superannuation を会社単位で設立し、これへの拠出金を半額会社負担とする制度は広く慣行となっている。

以上のように給与システムは年俸契約の管理職や営業マンには有利に働き、一般に技術、製造、物流には低いのが通常である。従って、企業移住をした場合、オーストラリアでは移住者間に給与にアンバランスを移住者間で生じる事になる。

オーストラリアの場合、かなりの者が他に所得を有し、例えば夜間のアルバイト的なものから、年次休暇中の副収入もある。また、貸屋の譲渡益も非課税であるから家屋の修理も将来的には副収入につながる。夫婦共働きはきわめて一般的である。

このように考えると、オーストラリアの給与は名目上は日本と同じ程度の水準であるが、家族毎の総合収入で見ると、かなり水準が高いとみてよい。

#### 中小企業の給与水準

社 長	年俸最低 \$ 30,000 プラス車プラス各種手当
経 理 担 当 者	年俸最低 \$ 25,000 プラス車プラス各種手当
営 業 担 当 者	年俸最低 \$ 25,000 プラス車プラス各種手当プラスコミッション
技 術 担 当 者	年俸最低 \$ 24,000 プラス車
倉 庫 担 当 者	年俸最低 \$ 20,000
社長セクレタリー	週給 \$ 280
受 付 嬢	週給 \$ 260
セ ー ル ス マ ン	年俸 \$ 20,000 プラス車プラスコミッション

### 第3部 業種別オーストラリアにおける市場環境と日本からの企業移住の可能性

結論的に言えば、日本のフランチャイズ方式による労働集約的産業であるヘアードレッシング、レストラン等であるか、単にまたは修理業が有望である。日本とのきずなが薄くても成立できるのが修理業でもある。修理業は多種多様で、各業界にまたがって広範に散在しており、オーストラリア社会からも歓迎されよう。

オーストラリアではメカニカルよりもエレクトロニクスに弱い面があるため、エレクトロニクスの修理など企業移住の余地が大である。

#### 1. 農業、食品加工

##### (1) 結論

高級野菜、ビニールハウス、園芸等は有望

食品加工は検討項目

##### (2) 市場性

レストラン用の高級野菜等の需要あり、大都市近郊に限る。

##### (3) 必要資金

＄100,000から

##### (4) 資格

なし

##### (5) オーストラリア人との共同経営

メリットは少ない。

##### (6) 経営のポイント

- ・企業移住と言うよりは、家族中心の農業経営のセンス
- ・日本レストランへの売込みがポイント
- ・まず第1年目の収入がないものとして、別途収入を考えておく必要あり
- ・食品加工を兼ねる事は経営上の妙味
- ・近郊農地は必ず値上りするのでこの方面でも妙味

##### (7) 日本人の進出例

- ・中国人がビニールハウスを経営する外は日本人の例なし
- ・神戸ベーカリー（パン）
- ・トーフは韓国人による。
- ・チーズケーキは味の素、チーズは雪印が買付けている。

- ・米作は日本人の戦前の努力による。

## 2. 水産関係

### (1) 結論

特殊なノウハウを必要とする分野に活路

### (2) 市場性

国内マーケットは狭い

輸出には資金を要し、リスク大

### (3) 資格

アワビ、カキなどの養殖には免許が必要

漁労にも各種免許要

### (4) オーストラリア人との共同経営

共通の基盤となるものにとぼしく、メリットは少ない。

### (5) 経営のポイント

- ・真珠貝やマス養殖，エビ採取と言った特殊分野に特定し，また，その技術力を有している事が条件
- ・結局，輸出指向となる。
- ・漁業関係の機器は，マリンスポーツ用も加えて有望，その修理業は有望

### (6) 日本の進出例

- ・木曜島やブルームの真珠貝採取
- ・伊藤忠によるマス養殖
- ・石川県漁連等によるイカ，マグロ漁
- ・ダーウィンのエビ採取
- ・ダイワ精工のつり具用品の販売拠点

#### ( 広告 1 )

えび漁船 28フィート 83～84年度船舶調査済。  
NSW州，連邦両政府の無制限ライセンス付。フルノ・エコ・サウンダー，海上無線，漁具，その他。現在ボタニー湾にて操業中。A1（最上）級の状態。価格\$35,000  
電話699-4544 担当者Val。

( 広告 2 )

かき養殖場

8件。マクレイおよびナンバカ地区。トレイ、ステック。  
年次はそれぞれ異なる。10バグのピアリフィケーション、  
4輪駆動車のハイアブ・クレーン。小舟2隻、船外機  
2。1600トレイ。8年の実績。質問は6時以降、  
電話065-69-0797または065-69-0806

3. 鉱山業、宝石加工業

(1) 結 論

- ・ 宝石加工の方に活路

(2) 市 場 性

- ・ オパールやルビー等はオーストラリアの特産であり、これらの原石加工に余地
- ・ 地下資源は通常政治的な要素が強く、移住者の参入余地は少

(3) 必要資金

原石加工は自宅でも可能なため、ほとんど資金は要しない。

(4) 資 格

国家資格はないが、同業者団体等に参加する必要がある。

(5) オーストラリア人との共同経営

メリットは少ない。

(6) 経営のポイント

オパールの鉱区は持てるが、現実に採掘するのは日本人には無理(体力的にも)

原石加工は経済的にも妙味がある。

販路確保のため、日本の輸入業者とのコンタクト必要

将来的にオーストラリアはダイヤモンドの大国となるので原石加工は有望

(7) 日本人の進出例

- ・ 原石加工に日本人がいる。
- ・ 石炭、鉄鉱石などには日本の商社が介在

#### 4. 製造業一般

結 論 販路の確保および労働組合、輸入品という問題があるため、一般に製造業は困難。既に政府等に販路を有する企業への一部資本参加という方法でなら検討の余地あり。

オーストラリアの国内産業は以上にあげた狭いマーケット、労働組合、パーツ等の入手困難。最近の輸入品という要因の外に、消費者ユーザ共に舶来品指向が強い。従って、オーストラリアの国内産業は全体的に弱体で、その存在条件には次のものを一つ以上は満たす必要がある。

- 1) 高関税保護 (自動車, 繊維製品)
- 2) 輸送コスト高となるもの(セメント, レンガ)
- 3) 政府機関納入品 (電々公社向通信機器, 国有鉄道向け電車)
- 4) 特注品かつ据付け工事品(ユニットキッチン, プール)
- 5) オーストラリアに市場性の特に高いもの(ヨット, 鉱石運搬用貨車)

オーストラリアの給与水準は特段に高くはない。教育水準は高い。ただ、管理、営業中心の社会であり、技術系、製造スタッフの給与は相対的に低く、士気の低下も散見。老朽化設備。社内教育は稀。

日系企業での組立、製造の経験は次の通り。YKK(ファスナー)、シャープ(TV)、松下(TV)、NEC(TV、通信機)、興味(繊維)、ディスコ(砥石)、シチズン(時計)、リンナイ(ガス器具)、トヨタ(自動車)、日産(自動車)、日本電装(ラジエーター)、大和製缶(ツープース缶)、サンヨー(TV)。これらのなかには赤字や製造を中止したところもある。

現地製造のポイントは、政府機関への販路の確保であるので、日本からの企業移住には困難である。中国系移民はほとんど現地製造には投資をしない。イタリア系によくみられるのは興味深い。ユダヤ系は繊維とプラスチックに多い。

従って、日本からの企業移住にあっては、現在赤字操業の工場へ技術と労力を出資する形で合弁経営に参加するにとどめるべきである。即ち、日系の企業移住にとっては、投資リスクが多きすぎて危険かつ成功したという経験を積んでいない。

企業移住にあっては、従業員の組合・資格などを調査する必要あり。

#### 5. 輸入業、卸売業、小売業

##### (1) 結 論

- ・日本に有力な後押しが必要

(2) 市場性

- ・他の移民も本国との貿易を続けており、日本からも輸入業として参入は有望
- ・あらゆる方面に可能

(3) 必要資金

- ・オーストラリア人も自宅で輸入業をする場合が多く、ほとんど商品代金の運転資金のみで可能

(4) 資格

- ・免許不要
- ・関税割当の必要な場合はある(例・繊維製品)

(5) オーストラリア人との共同経営

- ・メリットは少ない。

(6) 経営のポイント

- ・他の国における例を参考にするとよい。
- ・輸入兼卸売兼小売を兼ねるとよい。
- ・自宅で経費をかけずにやるとよい。

(7) 日本人の進出例

- ・日本食料品店
- ・骨とう品店
- ・書店
- ・ブテック
- ・魚屋(現在韓国人による)
- ・漁船への食料品等の供給(現在、オーストラリア企業)
- ・土産品店

6. 事務機器販売・修理

(1) 結論

- ・最有望分野
- ・オーストラリア人との共同経営も比較的、補完関係が容易

(2) 市場性

- ・急成長分野である。
- ・OA商品は次のとおり。

電子タイプライター

ファックス

複写機

オフコン

ワープロ

マイクロフィルムリーダー

電子式金銭登録機

電話交換機（これには電々公社の許可要）

- ・日本製の事務器のシェアは高く、日本人技術者は歓迎。
- ・当地のオフコンの普及率は世界最高水準にある。
- ・修理の有償化には抵抗はない。
- ・修理についてはメーカー、ディーラーの下請けという方法あり。

(3) 必要資金

- ・スタート時には会社設立資金，在庫資金，工具等の設備資金，開業数ヶ月間の運転資金が必要である。
- ・\$50,000以上。

(4) 資格・免許

- ・商店の免許が必要。
- ・メーカーの技術認定証等が必要，政府の公認資格不要。
- ・簡単なオフコンのプログラム変更などのソフトは必要。

(5) オーストラリア人との共同経営のメリット

- ・修理技術や時間外コールへの対応は日本人は問題なし。
- ・政府系機関，学校，病院，大企業への参入にはオーストラリア人の力を必要とする。
- ・得意分野が明確であるから，共同経営も比較的スムーズ。
- ・都心部以外の地区や地方では，オーストラリア人との共同事業の方がスムーズ。

(6) 経営のポイント

- ・日本で，ある程度日本のメーカーとコンタクトをつけておく。
- ・事務機器は幅が広いから，地方都市でも展開可能。
- ・日本からの企業移住の例はない。
- ・事務器の代理店は複数のメーカーに対して可能。
- ・少額のものゝは直輸入可，この方にも妙味

(7) 進出日系OA関係メーカー

N E C 日電                      コンピューター

富士通                              コンピューター

東 芝                                複写機，電卓，ファックス



シャープ	複写機, コンピューター, 電卓
キャノン	タイプライター, 電卓, コンピューター, ファックス
T B C 東京電気	金銭登録機
カシオ	金銭登録機, 電卓
リコー	複写機, ファックス
ブラザー	タイプライター
松下	ファックス
サンヨー	電卓, コンピューター, 金銭登録機
三菱	コンピューター
沖	コンピューター
アイ	コンピューター
ソード	コンピューター

(8) 着 眼 点

- ・各社共, 予算の関係上, エンジニアを何名も日本から赴任させていないので, メルボルン, パース, ブリスベンがかなり見落されている。
- ・特に経済成長の中心のブリスベンが有望

7. コンピューターソフト会社

(1) 結 論

- ・有望
- ・オフコン用プログラミングに活路

(2) 市 場 性

- ・需要はユーザー, 販売店, メーカーの3者がある。
- ・大型機のユーザーは政府機関などに限られるので, 企業移住にあつてはオフコン用の「ベリック」プログラムが適当。
- ・急成長分野である。
- ・高収益が当分約束される。

(3) 資 格 ・ 免 許

- ・資格・免許一切不要。
- ・オーストラリアにおける法務や実務慣行の知識が必要。

(4) 必 要 資 金

- ・ほとんど不要。

(5) 経営のポイント

- ・まず初めの数件の顧客を捜すのが問題、その後は楽。(日系企業への進出も可)
- ・いずれ十数年すれば、現在オーストラリアが高校生教育で生まれたプログラマーが市場に供給される。
- ・企業移住の場合、社員間の和をいかにして保つかが問題。特にプログラマーについて。

(6) オーストラリア人との共同経営

- ・当面は特にメリットはない。

(7) 日本企業の進出経験

- ・多数の日本人プログラマーが現在オーストラリアに移住しているが、ほとんどが大型機種のプログラマーである。

## 8. 家電・精密機器修理

(1) 結 論

- ・有望分野
- ・修理であれば、日本人のみの企業経営も可

(2) 市 場 性

- ・修理需要は物を長く大切に使用するオーストラリアでは強い。
- ・家電商品で修理の対象となるもの

テレビ ラジカセ

ビデオ

ステレオ テープデッキ

電子レンジ

冷蔵庫

洗たく機

- ・精密機器で修理の対象となるもの

カメラ

- ・大都市では地方の商圏が加わるため意外に広い。

(3) 必要資金

- ・修理の下請けからスタートであれば\$10,000から

(4) 資 格

- ・国家資格が必要な修理は次のとおり。

空調施設

配 線

## 無線機器

- ・その他は商店免許で可
  - ・メーカーの技術認定証がモノを言う。
- (5) オーストラリア人との共同経営
- ・メリットは少ない。
- (6) 経営のポイント
- ・洗たく機修理には専門店がある。
  - ・当面はビデオ修理が有望
  - ・ビデオカメラは将来性あり
  - ・安定経営のためにはメーカー、量販店の下請けがよい。
  - ・消費者保護立法のため必ず修理サービスの社会的ニーズは多い。
  - ・企業移住の場合、日本でメーカーとコンタクトをとっておく事。
- (7) 日本企業の進出例
- ・松下
  - ・東芝
  - ・日立
  - ・サンヨー
  - ・シャープ
  - ・ゼネラル
  - ・ソニー
  - ・アイワ
  - ・アカイ
  - ・トリオ
  - ・パイオニア
  - ・セイコー
  - ・シチズン
  - ・キャノン
- (8) 日本人移住者の例
- ・カメラ修理の後藤カメラ
- (9) 着眼点
- ・ブリスベンとパースには各社共にエンジニアまで送り込めないで、活躍の余地あり。
  - ・今がチャンス

## 9. 自動車修理業

### (1) 結論

- ・最有望分野

- ・国家資格が必要

## (2) 市場性

- ・自動車のメカニズムの複雑化に伴い、ますます修理業への要求は高度化。
- ・オーストラリアは自動車社会であるので、マーケットは広い。  
(年間新車販売台数は、人口1,500万人に対し60万台)
- ・修理は板金、電気、ブレーキ、エンジンと専門化した修理工場で行なうものと、ガソリンスタンドで行なう簡単な修理と、自動車メーカーのサービス工場との3種類がある。

## (3) 資格・免許

- ・自動車の修理については全て免許制である。
- ・免許(資格)の取得方法は2つあり、一法はオーストラリアの職業学校へ4年間通う方法と、二法は日本での資格・経験をオーストラリアで認定してもらう方法である(後者については第3部参照)。

## (4) 必要資金

- ・ガソリンスタンドの買収資金は\$200,000から。新聞広告でも捜せる。
- ・修理工場の買収資金は\$300,000から。

## (5) 経営のポイント

- ・地域密着型のビジネスである。対日感情のよい地を選択する必要あり。
- ・企業移住にあっては、電気系統やブレーキ・クラッチ系統のように特定化した専門修理業者となる方がよい。
- ・多少老朽化設備ではあっても、既存工場やスタンドの買収の方が運転資金が少なくすむのでよい。
- ・ガソリンスタンドの修理部門のみに参入するのも一法。

## (6) オーストラリア人との共同経営

- ・オーストラリアでの修理と日本での修理には程度の差が多く、修理部門の共同経営はコスト意識も異なるため容易ではない。
- ・オーストラリア側が販売、日本側が修理というよう分業するのであれば可能である。

## (7) 日本企業の進出経験

- ・ガソリンスタンド、修理工場が各々シドニーにある。
- ・韓国人は板金等に幅広く進出。
- ・トヨタ、日産、日本電装の各社がメルボルンで三菱がアデレードで現地生産を行なっている。

## (8) 資格の内訳

MOTOR MECHANICS

AUTOMOTIVE ELECTRICIANS

PANEL BEATERS  
SMASH REPAIRS  
SPRAY PAINTORS  
BRAKE MECHANICS  
MOTOR CYCLE MECHANICS  
STEERING AND WHEEL ALIGNMENT  
SUSPENSION SYSTEMS  
TRANSMISSION REPAIRS

( 広告 3 )

ガソリンスタンド  
大量にガソリンの販売できる場所  
必要資本 \$ 200,000 ~ \$ 250,000  
電 57-6647

## 10. 洗たく業

### (1) 結 論

- ・ 妙味は少ないが、確実な商売

### (2) 市 場 性

- ・ 発展性は望めないも、コンスタントな需要あり
- ・ 市場には三種類あり
  - ・ 大工場による官庁、病院、法人需要
  - ・ 個人のドライクリーニング
  - ・ セルフ式クリーニング

### (3) 資 格

- ・ な し

### (4) 必要資金

- ・ セルフ式クリーニングの店で買取資金は \$ 70,000 内外

### (5) 経営のポイント

- ・ セルフ式クリーニングの店が安全確実
- ・ オーストラリアでは作業服は労働基準法で洗濯が必要なため、セルフ式クリーニングの店でこれらを受付ける。
- ・ 立地型産業であるため、その場所の選択に注意

- ・営業時間が土、日になる事もある。

- ・レストラン等の注文がポイント

(6) 日本人の参入

- ・戦前はシドニーに数軒あったも、現在はなし。

## 11. ヘアー・ドレッシング

(1) 結 論

個人としての理容師、美容師の移住は非常に有望

企業移住の場合、経営的な観点からは未知数

(2) 市 場 性

オーストラリアの個人所得の増大にもかかわらず、旧態然の水準であるので市場性は大

(3) 資 格

理容師免許が必要。資格認定制度による実技テストがある。

(4) 必要資金

買取りで\$50,000から

(5) 経営のポイント

- ・労働集約的事業であるからリスクは少ない。

- ・企業移住の場合、各理容師、美容師に転職の可能性が高いので、内部がためが必要となる。

- ・日本からのノレンわけ方式が安全

(6) オーストラリア人との共同経営

地域社会へ入るためにも有益

オーストラリア人との共同経営では得るものの方が大

(7) 日本企業の進出

シドニー、メルボルンにも数件のビジネスあり、評判がよい。

## 12. レストラン

(1) 結 論

- ・議論はあるが、やはり有望業種

(2) 市 場 性

- ・潜在的可能性は、ほぼ無限である。

- ・日本レストランとしては、シドニーにあと20軒、メルボルンにあと10軒可能。

- ・洋食分野に活路あり

(3) 資 格

- ・コックの資格なし
- ・レストラン自体に保健所（市役所）からの許可
- ・酒類販売には別途許可が必要

(4) 必要資金

- ・\$70,000から

(5) オーストラリア人との共同経営

- ・非常に困難かつそのメリットは少ない。

(6) 経営のポイント

- ・経営者がコック兼仕入係の可能な者である事
- ・安くてボリュームの店が経営効率から見るとベター
- ・素人経営でも十分
- ・地方のモーターのレストランの委託経営を受ける方法あり
- ・必ず既存店の買収方式とし、自己が新設をしない。
- ・酒の持込制の店は、大都市ではかえって健全経営
- ・労働集約的業種であるから、中途半端に資本をかけない事

(7) シドニーにおける日本レストランリスト

レストラン・サントリー（日本のサントリーの100%出資）

スエヒロ（伊藤忠とスエヒロの合併）

鉄板フジ

ノリコ

御門（みかど）

日本、オーストラリア、ニュージーランド、クラブ（非営利クラブ方式）

カッパ

清 正

清正2号店

カブキ

カブキ2号店

カブキ3号店

サーティステイ

出 船

寿司ハウス

喜楽屋

名古屋（中国人経営の老舗）

京 都

江戸清

ブルー・トラウト

小 紋

将 軍

竹ん子

景 山

ラーメン亭

花 屋

### 13. 企業移住で参入困難と考えられる業種

- |                 |  |
|-----------------|--|
| (1) 医師・病院       | オーストラリアでの医師会の政治力で外国の資格を認定する事はほぼない。また、その資格取得には非常な年数を要する。      |
| (2) 法律・会計事務所    | 同上の理由  |
| (3) 建築設計        | 施行主に日本企業はほとんどならず、また、一般オーストラリア人からの信頼を得るには建築後何年かの長期間を要する。      |
| (4) 建築施行        | 組合対策が容易ではない。   |
| (5) 通関その他       | 同 上  |
| (6) ウール等のブローカー  | 閉鎖社会への参入で困難  |
| (7) 靴、カバン小売     | 学校等への販路開拓が困難   |
| (8) 製造業一般       | 組合対策、販路確保、輸入品対策と移住企業の手にあまる。                                  |
| (9) 新聞代理店兼文房具屋  | 地域社会への浸透の困難に加えて、ANCOLという同業者組合への参入に問題がある。                     |
| (10) 漁 労        | イタリア系、ギリシャ系の分野への割込みは容易でない。                                   |
| (11) 一般小売       | 東洋系移民には容易ではない。   |
| (12) 農業一般       | 水利権の調整等の談合の時にスムーズな話し合いは困難。                                   |
| (13) 不動産仲介      | 特殊分野であり、英語力を要する。日系投資会社はパース等に見られるが、仲介業は容易ではない。要資格。中国人にも見られない。 |
| (14) 芸能、スポーツ関連  | 労働集約的産業であるが、しかし、顧客の細かなニーズを把握する事は困難。                          |
| (15) リクリエーション産業 | 戸外活動の規模はオーストラリアではかなりのものであるが、一般的にみて、リクリエーションについてはオーストラリア人のノウハ |



- ウの方が上。
- (16) 航空機整備 日本は整備技術は高度であっても、航空機自体が欧米製であるため、日本人の参入の機会が少ないとみられる。
- (17) 小型船舶(ボート, ヨット) オーストラリアでは大マーケットであるが、建造についてはオーストラリアの水準は高い(ただし、レーダー等の電子機器には途がある)。
- (18) 出版・印刷 言葉のハンディーが強い。
- (19) 薬 局 要資格。その取得に長期を要す。
- (20) 葬儀 関連 } 既成秩序への割込みは困難。
- (21) 教会 関連 }
- (22) 食肉 関連 大陸系、特に東欧系、オーストラリア人の秩序があり参入困難。
- (23) 厨房機器関連 オーストラリアの水準は高く、現在、過密状態。
- (24) スポーツ関連施設 学校、地方公共団体への参入が困難。

## 第4部 移民法規と資格認定制度

オーストラリアの移住制度は、現在受入国オーストラリアが移住申請者である個人に対して個別審査をもって許可を与えるのが原則である。従って難民の場合を除いて集団移住の制度はなく、また、ニュージーランド等を除いて二国間の移住協定も現在はない。

移住にかかる法令は、連邦法である Migration Act, 所轄官庁は Department of Immigration and Ethnic Affairs である。これにより移住者に対して発給されるビザは永久査証 Permanent Visa であり、その発給基準は英語能力、適応力、就業能力などを点数評価によっている（永久査証は、この他にも親族呼び寄せ、難民、特赦の場合にも発給される）。

従って、いわゆる企業移住 Business Migration についても、あくまでもその手続は個人の永久査証の許可手続のなかである。つまり、企業ぐるみの移住という場合でも、これは集団移住ではないので、ある者には移住が許可され、ある者には不許可となるケースは可能性としてはあり得る。

企業移住の場合、全くの新天地に移住して来る場合と、既に移民で来た者が新規事業開始に当り本国から企業移住者を呼び寄せる場合がある

オーストラリアの移住制度の理解が十分に行渡っていないとよくいわれるが、これは理解を深める過程で、時間的、金銭的ロス、精神的疲労、日本人が抱き易い白豪主義イメージ等が発生して、理解が生半可に終り勝ちのためであろう。オーストラリア側の行政サイドによる説明も感覚の相違から、日本人にはピンとひびかない点もある。従って日本人の感覚で十分に消化された日本語の移住情報を国際協力事業団などの政府機関や滞豪経験者などから入手し、正確な対応をする事が申請者にとって効率的であろう。

企業移住の場合、相当額の資本投下が必要となるうえ、市場調査やコンサルタント、またはパートナーの選定等に時間を必要とする。企業移住した場合でも日本の資格等がオーストラリアで通用する場合は少なく、オーストラリアで新たな資格認定を申請するか、数年間かけて資格を取りなおす必要が出る場合も多い。

従って、オーストラリアにおいて少なくとも数ヶ月は滞在する事が好ましく、その滞在中に各種の調査と共にビザに対する可能性を現地で見きわめる事は重要である。

中小企業移民にとっては“下見”あるいはフィージビリティ・スタディーは欠かせない。

### 1. ビザの種類

(1) Visitors Visa 訪問者ビザで商用と観光とがあり、通常6ヶ月間を限度とする。

(2) Temporal Resident Visa

オーストラリアに受入先があり、受入先（現地法人でも可）が2年から3年間の短期間、経営者あるいは特殊技術者を外国から呼び寄せる

もの。更新は1, 2回まで可能。就労は受入先にて可能。

(3) Student Visa 留学生へのビザ。

(4) Permanent Visa 永久査証。本国で移住申請する。許可されれば一年間以上はオーストラリアに滞在しなければならないし、3年間以上、オーストラリアに帰国しないと失効となる。

各種の手当は本国人と同様に受給できる。

(5) Working Holiday Visa

ワーキングホリデー制度によるもの。

## 2. 永久ビザ取得のための点数表

(得点計60点以上が合格)

(1) 技 能	専門家, 技術者, 熟練工	
	豪州での正規認定資格を有する。	10
	評価されるが豪州では正式には認定されていない資格を有する(例外扱)。	6
	サービス業, 事務, 営業, 管理の職	6
	半熟練工	6
	農業及び非熟練工	2
(2) 雇 用	雇用指名を受けた者	16
	その他就職先内定者	10
	労働力不足または不足気味の職種に該当するもの	10
(3) 年 令	20~35才	8
	36~45才	4
	20才以下及び40~45才	2
	その他	0
(4) 教 育	高等教育終了者	8
	高校卒業生	6
	高校中退者	5
	義務教育終了等	3
(5) 雇用実績	非常に優れている	10
	良 い	8
	普 通	5
	劣っている	0

	劣っている	0
(6) 生計確保の見通し	豪州国籍者の全面的引受	28
	労働力不足の職種に該当する者及び事業移住者	25
	豪国籍は持たないが、永住権等を有する者の全面引受	25
	良 い	15
	普 通	10
	多少の問題あり	5
	大きな問題がある	0
(7) 開発地域加算点	指定された開発重点地区に定住する意図を有する者	6

(注) 昭和58年9月より適用。

### 3. 日本での資格の認定制度

国家資格として従業員に一定の資格者を当てる必要がある場合がある。その資格毎に見習い者と一般従業員の数が決められているのが普通である。オーストラリア人の場合、見習い期間中に職業学校へ通って資格を得るわけであり、通常は3～4年を要する。

移民のために他国の資格や経験を認定する制度があり、これがTRADE RECOGNITIONである。これはTRADESMEN'S RIGHTS REGULATION ACT 技能者権利保護法によっており、永住権保有者に対し審査(書面と実技の場合がある)を行なうもので、東京のオーストラリア大使館のD.パセスピー技術アドバイザーが日本、韓国、中国の場合の窓口になっている。

自動車整備士

カギの技能者

ボイラー整備士

無線機器整備士

理容師

金属加工技能士

審査は経験、学歴、職歴などによっており、今まで日本人の場合、理容師、金属加工技能士、整備士など5～6名が資格を認定されている。

審査は申請者が法律上の権利として要求できるものではないため、もし、審査申請が握りつぶされればそれまでである。

(付表)

在 豪 関 係 団 体

1. 移住者関係連絡先

国際協力事業団 LEVEL 20.

シドニー事務所 8-18 BENT ST, SYDNEY 2000

郵便宛先 G. P. O. BOX 3892, SYDNEY 2001

TEL シドニー 233-7652

移住者団体

シドニー日本クラブ 略称JCS

JAPAN CLUB OF SYDNEY

7 GUINEA ST, KOGARAH, NSW2217

郵便宛先 G. P. O. BOX 4735, SYDNEY 2001

TEL シドニー 587-7781

メルボルン日本クラブ 略称JCV

JAPAN CLUB OF VICTORIA

121 BARKERS RD, KEW, VICTORIA

3101

TEL メルボルン 861-9998

2. 在豪日本商工会議所関係

JAPAN CHAMBER OF  
COMMERCE AND  
INDUSTRY, SYDNEY

7th Floor, Wynyard House,  
291 George Street,  
Sydney, 2000  
(G.P.O. Box 344, Sydney 2001)  
29-2648

JAPAN CHAMBER OF  
COMMERCE AND  
INDUSTRY, MELBOURNE

C/- Japan Trade Centre,  
4th Floor, Mutual Acceptance House,  
30 Collins Street, Melbourne 3000  
(03) 63-3666

3. 移民省関係

CENTRAL OFFICE (キャンベラ本省)

The Secretary  
Department of Immigration & Ethnic  
Affairs  
Benjamin Offices  
Chan Street  
BELCONNEN ACT 2617

NEW SOUTH WALES (シドニー総局)

Regional Director  
Department of Immigration & Ethnic  
Affairs  
Commonwealth Government Centre  
Chifley Square  
SYDNEY NSW 2000

TASMANIA (ホバート総局)

Regional Director  
Department of Immigration and  
Ethnic Affairs

Commonwealth Government Centre  
188 Collins Street  
HOBART TAS 7000

SOUTH AUSTRALIA (アデレード総局)

Regional Director  
Department of Immigration and  
Ethnic Affairs

6th Floor  
Ansett Gateway  
150 North Terrace  
ADELAIDE SA 5000

VICTORIA (メルボルン総局)

Regional Director  
 Department of Immigration and  
 Ethnic Affairs  
 Commonwealth Government Centre  
 Cnr Latrobe and Spring Streets  
 MELBOURNE VIC 3000

WESTERN AUSTRALIA (パース総局)

Regional Director  
 Department of Immigration and  
 Ethnic Affairs  
 Wapet House  
 12-14 St George's Terrace  
 PERTH WA 6000

QUEENSLAND (ブリスベン総局)

Regional Director  
 Department of Immigration and  
 Ethnic Affairs  
 14th Floor, 167 Eagle Street  
 BRISBANE QLD 4000

NORTHERN TERRITORY (ダーウィン総局)

Regional Director  
 Department of Immigration and  
 Ethnic Affairs  
 Arkaba House  
 The Esplanade  
 DARWIN NT 5790

4. 公館関係

EMBASSY OF JAPAN	112 Empire Circuit, Yarralumia, Canberra, A.C.T. 2600	(062) 73-3244 73-3686 73-3675
CONSULATE-GENERAL SYDNEY	36th Floor, CAGA Centre, 8-18 Bent Street, Sydney, N.S.W. 2000, (G.P.O. Box 4125, Sydney 2001)	231-3455
CONSULATE-GENERAL MELBOURNE	3rd Floor, "Holland House" 492 St. Kilda Road, Melbourne, Victoria 3004	(03) 267-3244 267-3255
CONSULATE-GENERAL PERTH	8th Floor, Commonwealth Bank Building, 150 St. George's Terrace, Perth, W.A. 6000	(09) 321-7816/8
CONSULATE-GENERAL BRISBANE	26th Level, Brisbane Plaza, 68 Queen Street, Brisbane, Queensland 4000.	(07) 31-1438/9 31-1430



JICA